

1. RESUMEN

El presente trabajo expone a partir de los fundamentos que componen un plan de marketing, el desarrollo de una promoción inmobiliaria en pleno centro de Barcelona, mediante una sociedad cooperativa, que en vez de adquirir el solar, se deja prestado mediante una cesión de uso, que mediante una cuota de uso del solar permite el uso de éste durante un período de tiempo concreto con un máximo de 90 años.

Así pues, se analiza todo el entorno económico actual, a distintas escalas y se determina la oportunidad de mercado analizando una gran variedad de factores que nos pueden influenciar a la hora de dar salida a nuestro producto.

Mediante la aplicación de distintas estrategias se argumentan los factores diferenciales que nos permitirán dar una salida a nuestro producto a un mercado actual que se encuentra totalmente estancado.

Finalmente se realiza un estudio financiero general para ver como se financia la inversión a lo largo de los años y si ésta es posible.

El trabajo también permite exponer la posibilidad de dar salida a un producto que actualmente se encuentra con unos problemas muy importantes, debido básicamente a la fuerte crisis en la que nos hallamos sumidos. Mediante fórmulas novedosas y en las cuales nadie hasta ahora estaba acostumbrado, exponemos soluciones a un problema que afecta actualmente tanto a los profesionales del sector como a sus mismos consumidores, es decir, a la sociedad en general.

Creyendo que puede ser una solución, totalmente posible, la cesión de uso, puede ayudar a solventar de forma muy importante aunque parcial, el actual problema que tiene una gran parte de la población para acceder a una vivienda, especialmente para los sectores de gente joven de la sociedad y a su vez reactivar un sector que se encuentra en agonía.